

HAMBURG, 2024

# Pricing als wirksamen Hebel zum Erreichen strategischer Ziele etablieren

Wie sie die richtige Pricingstrategie formulieren und wirksam in Ihrer Organisation implementieren



## UNSER UNTERSTÜTZUNGSANGEBOT

Wir helfen Ihnen dabei, ein **maßgeschneidertes Pricing** herzuleiten und dieses **wirksam zu implementieren**, um Pricing als wertvollen **Hebel zur Erreichung strategischer Ziele** in Ihrer Organisation zu etablieren.



KAPITEL

**01** AUSGANGSSITUATION

**02** UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

**03** INFRONT PROFIL

# 01 AUSGANGSSITUATION

## 02 UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

## 03 INFRONT PROFIL

Pricing ist ein effektiver Hebel, um Unternehmensergebnisse zu verbessern und Wettbewerbssituationen zu meistern, der allerdings von vielen Unternehmen noch nicht optimal genutzt wird

10%

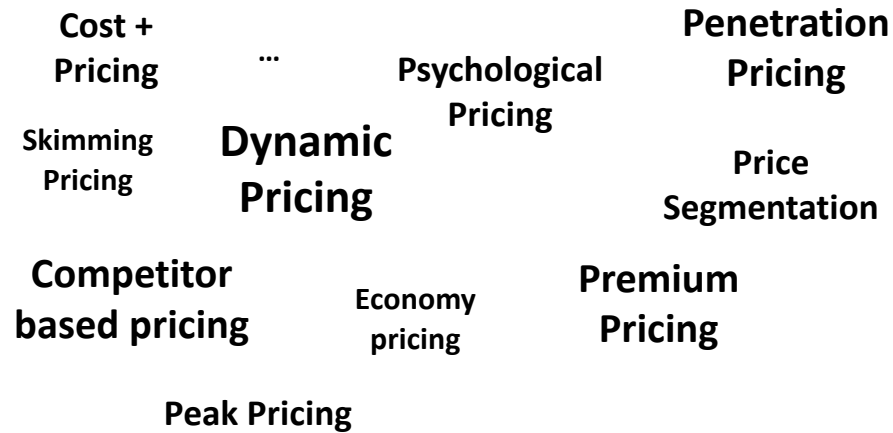
höhere Marge durch  
optimierte Preisansätze  
im Handel möglich

85%

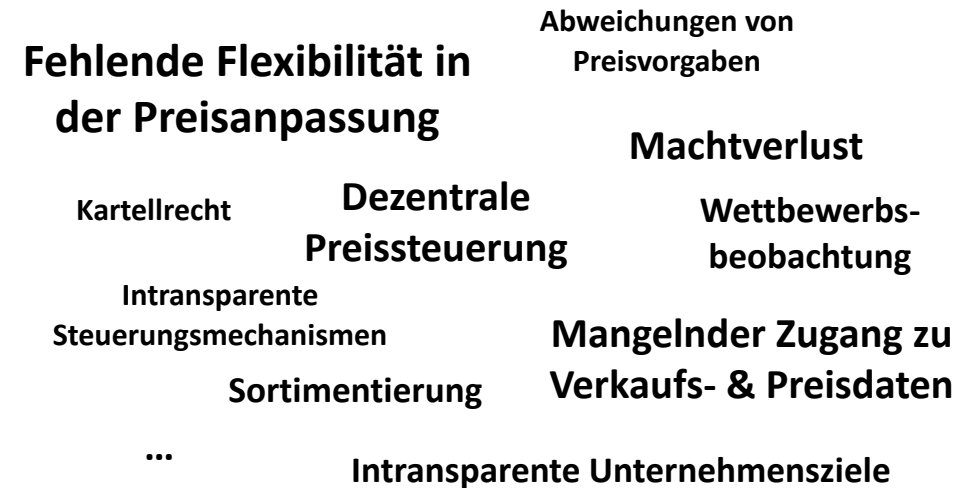
von Führungskräften  
geben an, dass ihre  
Pricing-Entscheidungen  
verbessert werden  
könnten

Die Auswahl der optimalen Pricingansätze für das eigene Unternehmen sowie deren wirksame Implementierung stellen für viele Unternehmen eine große Herausforderung dar

AUSWAHL AN PRICINGANSÄTZEN KANN ÜBERWÄLTIGEND SEIN



DIE IMPLEMENTIERUNG DER ANSÄTZE IST HERAUSFORDERND



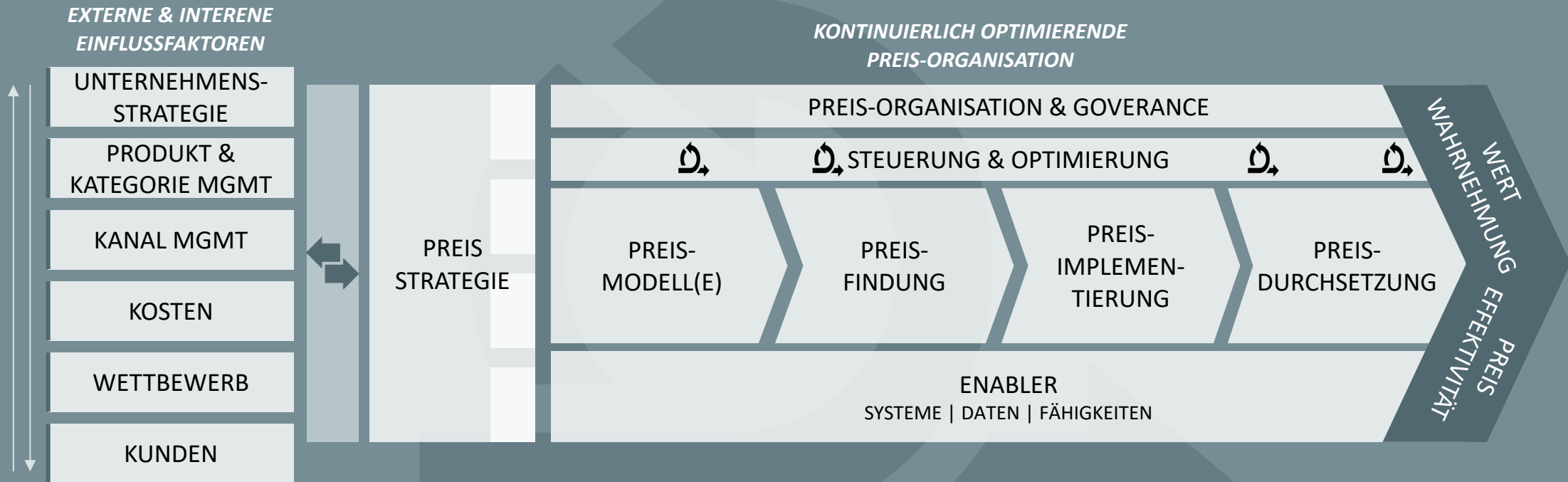
KAPITEL

**01** AUSGANGSSITUATION

**02** UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

**03** INFRONT PROFIL

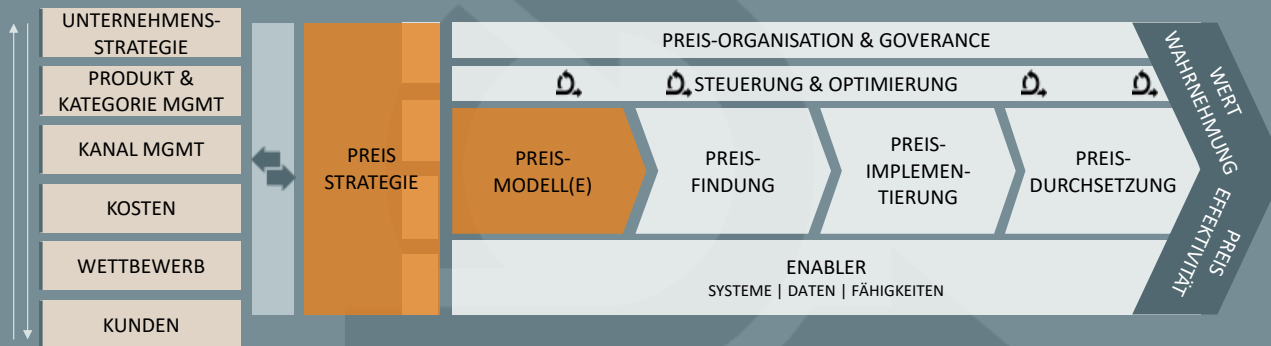
Wir leiten systematisch unter holistischer Betrachtung der internen als auch externen Einflussfaktoren einen maßgeschneiderten Ansatz her und stellen eine wirksame Implementierung sicher





Basierend auf einem tiefgründigen Verständnis der internen und externen Einflussfaktoren und mit Hilfe von Infront Blaupausen werden Preisstrategie und -Modell(e) systematisch hergeleitet

HERLEITUNG DER PRICING STRATEGIE & MODELL(E)  
BASIEREND AUF EXTERNEN & INTERNEN EINFLUSSFAKTOREN



INFRONT ANSATZ

VORGEHEN:

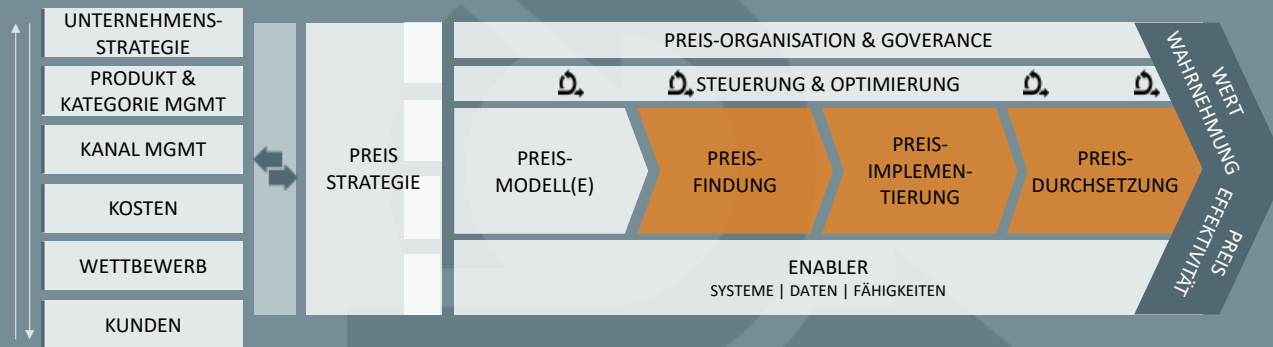
- Analyse der Pricing-Rahmenbedingungen
- Workshop zur Herleitung, Clusterung und Priorisierung der Anforderungen an die Pricing Strategie & von individuellen Besonderheiten aus den Rahmenbedingungen
- Vor-Auswahl geeigneter Pricing-Modell Blaupausen
- Validierung der Pricing-Modelle wenn sinnvoll
- Formulierung einer Strategie mit Hilfe eines Ad Libs

ERGEBNIS:

- ✓ Einheitliches Verständnis der Pricing-Rahmenbedingungen & Einflussfaktoren
- ✓ Formuliert Gesamt-Pricing-Strategie
- ✓ Transparenz über Pricing Wertbeitrag zu Unternehmenszielen & -erfolg

Gemeinsam mit Hilfe von Infront Good Practices werden Effizienzpotenziale identifiziert, validiert & gehoben, welche von individuellen Kommunikations- und Trainingskonzepten ergänzt werden

DEFINITION VON PROZESSEN ZUR OPERATIONALISIERUNG DER FORMULIERTEN PREIS-STRATEGIE



INFRONT ANSATZ

**VORGEHEN:**

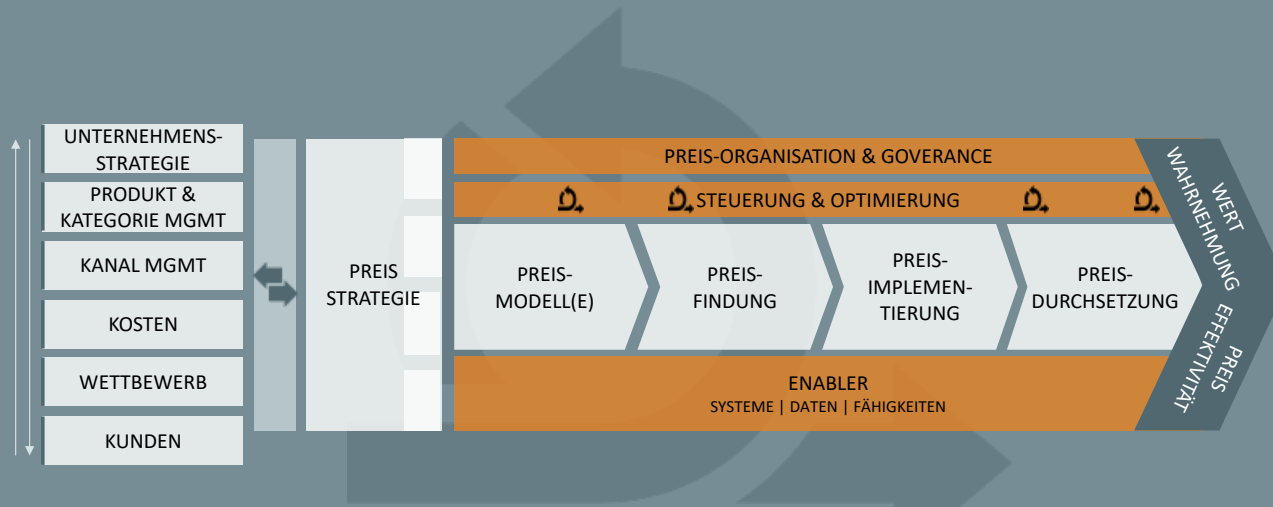
- Aufnahme der IST Prozesse und Abgleich mit Infront Good Practices zur Identifikation von Optimierungspotenzialen
- Durchführung von Prozessmodellierungsworkshops und Validierungs-Sessions mit relevanten Stakeholdern
- Definition von maßgeschneiderten Kommunikations- und Trainingsinhalten bzw. Methoden gemeinsam mit Betroffenen
- Gemeinsame Definition einer iterativen Implementierungsroadmap unter Berücksichtigung von Wechselwirkungen

**ERGEBNIS:**

- ✓ Maßgeschneiderte Prozesse für Flexibilität, Effizienz und iterative Optimierung
- ✓ Transparente Rahmenbedingungen für alle Beteiligten, bis hin zur Front-Line Staff
- ✓ Individuelle Kommunikations- und Trainingskonzepte die sich reibungslos in den Arbeitsalltag der Betroffenen integrieren

# Basierend auf Strategie und Prozessen werden maßgeschneiderte Organisations-, Steuerungs- und Optimierungskonzepte definiert & validiert, um anschließend Anforderungen an Enabler abzuleiten

HERLEITUNG DER ORGANISATORISCHEN RAHMEN-BEDINGUNGEN FÜR DIE OPERATIONALISIERUNG



INFRONT ANSATZ

**VORGEHEN:**

- Durchführung von Interviews mit relevanten Stakeholdern
- Aufbereitung von Organisations-, Steuerungs- und Optimierungskonzepten basierend auf Infront Good Practices
- Validierung der Konzepte mit den relevanten Stakeholdern in einem Pitch & Feedback-Verfahren
- Ableitung der benötigten Enabler entlang der Dimensionen Systeme, Daten und Fähigkeiten
- *KPS Support: Anbietersauswahl und Systemimplementierung*

**ERGEBNIS:**

- ✓ Validierte Konzepte zur organisatorischen Verankerung, Steuerung und kontinuierlichen Optimierung von Pricing
- ✓ Klare Governance, Reporting- und Meetingstrukturen
- ✓ Transparente Anforderungen an Systeme, Daten und Fähigkeiten
- ✓ *Passende Systeme reibungslos in Systemarchitektur integriert*

KAPITEL

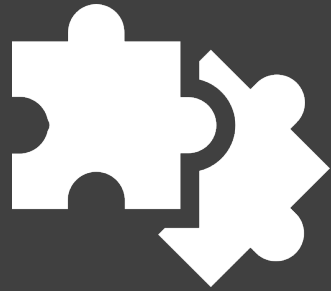
**01** AUSGANGSSITUATION

**02** UNSER VORGEHENSVORSCHLAG

**03** INFRONT PROFIL

## IHRE VORTEILE

Als führende Strategie- und Managementberatung helfen wir Ihnen dabei, effektive und nachhaltige Strategien für die Zukunft zu entwickeln und diese technologisch geschäftswirksam umzusetzen



### ERFAHRUNG

#### Umfangreiche Beratungs- und Praxiserfahrung

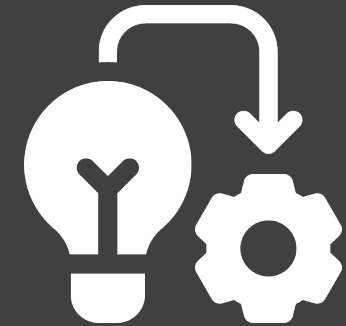
- Kombination aus hochwertiger Strategieberatungs-Expertise und langjähriger Top Management-Umsetzungserfahrung
- Beratung auf Augenhöhe mit Hands-on-Mentalität sowie sichtbaren, direkt umsetzbaren und vor allem wirksamen Ergebnissen basierend auf unserer praktischen Expertise



### METHODIK

#### Mehrfach ausgezeichnete Methoden

- Ausgezeichnetes Methodenportfolio – umsetzungsorientiert, haptisch, involvierend und maßkonfektioniert
- Nutzung einer einzigartigen Good Practice Blaupausensammlung von Geschäftsmodellstrategien und Profitabilitätsmaßnahmen
- Hohes „Buy In“ der Beteiligten durch kollaborative Zusammenarbeit auf Augenhöhe



### UMSETZUNG

#### E2E-Umsetzungskompetenz

- Umsetzungsorientierte Konzeptentwicklung von Beginn an gepaart mit tatsächlicher operativer Business- und IT-Lieferfähigkeit
- Breites Domain-Wissen und Partnernetzwerk für eine Lösung aus einer Hand – bis hin zum eigenständigen operativen Betrieb

Unser Fokus im Bereich Retail & Brands liegt in der profitablen Geschäfts- und Betriebsmodell-Gestaltung sowie der Entwicklung einer erstklassigen Omnichannel-Experience auf Basis einer resilienten Organisation



## THEMENSTELLUNGEN

Unsere Retail & Brand-Practice berät Sie bei unterschiedlichen Themenstellungen

### PROFITABLES WACHSTUM

Ableitung einer ganzheitlichen Strategie zur Generierung von Top- und Bottom-Line-Potentialen, sowie Anpassung des Geschäfts- und Betriebsmodells zur nachhaltigen Sicherung von Wettbewerbsvorteilen

### OMNICHANNEL EXPERIENCE

Entwicklung von Ansätzen zur Optimierung der Omnichannel-Experience, inkl. Sortiment, Preis, Fulfillment, Kanalauswahl, Verknüpfung und Gestaltung, Kundenansprache, Services

### RESILIENTE ORGANISATION

Prüfung und Anpassung der organisatorischen Voraussetzungen: Strategie, Organisation, Prozesse, Personal, Kultur, Technologie und Systeme

# Infront vereint umsetzungsorientierte Managementberatung mit der notwendigen IT- und Prozesskompetenz

## Infront Consulting & Management Konzentrierte Geschäftslösungen



Infront ist eine führende Strategie- und Managementberatung mit den folgenden Schwerpunkten:

- Geschäftsmodell-Strategien
- Innovations-Ökosysteme
- Erneuerung des Kerngeschäfts

## KPS AG Sofortige Wirkung



KPS ist einer der europäischen Marktführer für Transformationsprogramme auf Prozess-, Anwendungs- und Technologieebene für Handel, Logistik und Industrie

**740**  
Mitarbeiter

**14**  
Internationale  
Büros

**180 Mio.**  
Euro Umsatz

## UNSERE ERFOLGE

# Infront ist Ihr preisgekrönter Beratungspartner für Strategie, Innovation und Neugestaltung

## UNSERE ERFAHRUNG

### Strategie:

- 100+ entwickelte Ökosysteme für Zukunftsbranchen
- 100+ Lagetisch-Strategien
- 1.200+ entwickelte Geschäftsmodellideen

### Innovation:

- 8+ aufgebaute Innovationslabore
- 100+ am Markt erprobte Ideen
- 3 eigene Start-Ups aufgebaut und verkauft

### Neugestaltung:

- 30+ Change Programme: People, Organisation, Processes, IT
- 100+ Komplexe ERP-Einführungen
- 100+ eBusiness Systeme eingeführt

## UNSERE AUSZEICHNUNGEN



## UNSERE STUDIEN



## AUSGEWÄHLTE KUNDEN

### Produzierende Industrie:



### Retail & Brands:



### Logistik:



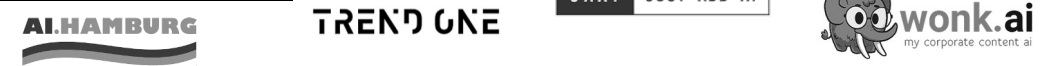
### Service:



### Geräte/ Maschinen/Anlagen/ Komponenten:



## AUSGEWÄHLTE KI-PARTNER





## Wir stellen Ihnen für Ihre Fragestellungen rund um Pricing ein erfahrenes Team bereit



**TOBIAS KINDLER**

PARTNER UND RETAIL & BRANDS LEAD

- Über 20 Jahre Top-Management- und Beratungserfahrung
- 10 Jahre (mit-)verantwortlich für die internationale Digitalisierung des Marketing & Vertriebs im MediaMarktSaturn-Konzern, u.a. als Vice President Omnichannel & Pricing und als Landesgeschäftsführer und COO/CDO



**ANDREAS STAUBER**

PRICING EXPERT

- Über 15 Jahre Management- und Pricingerfahrung
- 5 Jahre verantwortlich für Pricing im MediaMarktSaturn-Konzern, u.a. als Director Pricing
- 5 Jahre verantwortlich für Pricing und Category Management bei Fielmann AG u.a. als Director Pricing und Category Management

VIELEN DANK!

# Wir freuen uns auf einen gemeinsamen Austausch mit Ihnen!

INFRONT CONSULTING & MANAGEMENT GMBH  
NEUER WALL 10  
20354 HAMBURG

TEL. +49 40 3344151 - 0  
MOB. +49 (170) 3670169  
T.KINDLER@INFRONT-CONSULTING.COM  
WWW.INFRONT-CONSULTING.COM

**TOBIAS KINDLER**  
PARTNER

